

Profil Harald Weber

Erfahrener Hochschullehrer und zertifizierter Kommunikationstrainer mit klarer Ausrichtung auf praxisorientierte, duale und studierendenzentrierte Lehre. Langjährige Erfahrung in der Vermittlung von Persönlichkeits- und Sozialkompetenzen, Kommunikation sowie marketing- und vertriebsbezogenen BWL-Inhalten. Ausgeprägte Kompetenz im Theorie-Praxis-Transfer, unterstützt durch internationale Industrie- und Führungserfahrung. Didaktisch versiert, hochschulaffin und digital stark aufgestellt.

1.1 THEMATISCHE SCHWERPUNKTE (GEMÄß AUSSCHREIBUNG BHH)

1.1.1 1. Persönlichkeits- und Sozialkompetenzen

- Gesprächsführung, Kommunikationspsychologie und Konfliktlösung (Lehre & Trainings seit 2005)
- Präsentationskompetenz und Auftreten in Studium, Beruf und Führung
- Teamarbeit, Teamentwicklung, Moderations- und Workshopmethoden
- Selbstmanagement, Reflexion, Lernstrategien und Zusammenarbeit in hybriden Gruppen
- Coaching von Studierenden in dualen und regulären Studiengängen
- Soft-Skill-Entwicklung für technische und wirtschaftliche Fachrichtungen
- Digitale Kommunikations- und Kollaborationsformate (z. B. MS Teams, Zoom, Whiteboards, Miro, Mentimeter, H5P)
- Durchführung englischsprachiger Trainings in Europa und Korea; internationale Teamzusammenarbeit bei ValueSelling, Infoteamconsulting und MillerHeiman s.u.

1.1.2 2. Konzepte und praktische Methoden der BWL im Theorie-Praxis-Transfer

- Marketing, technisches Marketing, strategisches Marketing
 - Vertriebsmethoden, Vertriebssteuerung und E-Business
 - Organisations- und Prozessentwicklung
 - Konzeption und Integration praxisnaher Fallstudien, Rollenspiele, Simulationssituationen und Projektarbeiten
 - Starke Verankerung betrieblich-realer Fragestellungen in der Hochschullehre
 - Berufserfahrung als kaufmännischer Leiter, Vertriebsleiter und Berater – direkte Übertragung in Lehrinhalte
-

1.2 STRATEGISCHE KOMPETENZEN FÜR DUALE UND PRAXISINTEGRIERTE HOCHSCHULLEHRE

- Tiefgehende Erfahrung mit dual Studierenden in Bachelor- und Masterprogrammen
 - Ausgeprägte Fähigkeit, abstrakte Inhalte durch praxisnahe Beispiele, Übungen und Branchenfälle verständlich zu vermitteln
 - Gestaltung von Lernumgebungen, die Selbstständigkeit, Reflexionsfähigkeit und Berufsidealität fördern
 - Enge Verzahnung von beruflicher Lebenswelt der Studierenden mit Studieninhalten
 - Fähigkeit, Heterogenität konstruktiv zu nutzen (Dual vs. regulär, berufliche Vorerfahrung, kulturelle Diversität)
-

1.3 BERUFSERFAHRUNG**

1.3.1 Seit 10/2025 – Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein (WAK SH)

Nebenberuflicher Dozent

- Betriebliche Planungsprozesse
- Organisations- und Planungsentwicklung mit Bezug zu HRM und Personalentwicklung

1.3.2 Seit 04/2025 – Duale Hochschule Schleswig-Holstein (DHS)

Lehrauftrag (Sommersemester)

- Marketing für Software Engineering (Dual)

1.3.3 07/2024 – 03/2025 – Sabbatical / Umzug nach Dänemark

1.3.4 09/2005 – 08/2024 – Hochschule Hannover, Fakultät II (Maschinenbau)

Zunächst Lehrbeauftragter, ab 2017 Verwalter der Professur Technisches Marketing & Technischer Vertrieb

Lehrverantwortung (Auswahl):

- Präsentation & Kommunikation (ausschließlich dual Studierende; seit 2005)
- Marketing für Ingenieure (ausschließlich dual Studierende; seit 2012)
- Technischer Vertrieb (gemischte Gruppen aus dualen und regulären Studierenden Maschinenbau; ab 2017)
- E-Business in Vertrieb & Einkauf (ausschließlich dual Studierende; ab 2018)
- Arbeitssystem- und Prozessgestaltung (ab 2017)
- Strategisches Marketing (Master; ausschließlich dual Studierende; ab 2018)

Hochschulprojekte & Engagement innerhalb der Hochschule:

- Arbeitskreis „Marketing der HsH“ (Web- und Kommunikationsstrategie)
- Verantwortlich für die Optimierung des Internetauftritts der Fakultät II
- Umfangreiche hochschuldidaktische Fortbildungen (Didaktik, Lernpsychologie, digitale Lehre)
- Entwicklung digitaler, hybrider und interaktiver Lehrformate (Teams, Zoom, Moodle, H5P, Mentimeter etc.)
- Betreuung von Projekt- und Abschlussarbeiten (Bachelor & Master)

1.3.5 2016 – 2023 – ValueSelling Associates, Kalifornien

Associate & zertifizierter Trainer

- Trainerlizenz „ValueSelling Framework“

1.3.6 2006 – 2015 – Start-up-Projekte (diverse)

Inhouse-Trainer (nebenberuflich)

- Marketing & Vertrieb, Kommunikation, Präsentation

1.3.7 2008 – 2011 – Infoteam Sales Process Consulting, Schweiz

Partner & Trainer

- Lizenz „Winning Complex Sales“

1.3.8 2004 – 2009 – Deutsche Verkaufsleiterschule

Freiberuflicher Partner / Vertriebstrainer

1.3.9 2005 – 2006 – Miller Heiman Group, USA

Zertifizierter Partner – „Strategisches Verkaufen“

1.3.9.1 Seit 1996 – b2b Marketing Unternehmensberatung

Gründer & Inhaber (Freiberufliche Tätigkeit)

- Trainings, Beratung, Organisations- und Vertriebsentwicklung
- Lehrbeauftragter u. a. an: FHDW Hannover, FHM Wetzlar (dual), Marketing Akademie Hamburg (dual), FH Wolfenbüttel

1.3.10 1996 – Kaospiloterne, Dänemark

Trainerausbildung

1.3.11 01/1996 – 05/1996 – Hellmann & Hunke GmbH (Werbeagentur, GWA)

Kaufmännischer Leiter für mehrere Standorte

1.3.12 07/1993 – 12/1995 – Walter Craven Ceramic Projects GmbH

Kaufmännischer Leiter internationales Ingenieurbüro

1.3.13 01/1992 – 06/1993 – ManSoft GmbH

Niederlassungsleiter für Management Informationssysteme

1.3.14 05/1990 – 12/1991 – Klose & Partner (Wirtschaftsprüfer/Steuerberater)

Leiter betriebswirtschaftliche Beratung u.a. für Sanierungsfälle

1.3.15 10/1984 – 03/1990 – Reemtsma GmbH & Co. KG

- Trainee, Assistent, später Leiter Inhouse Consulting betriebswirtschaftl. Beratung
 - Regionaler Verkaufsleiter Dortmund
-

1.4 AUSBILDUNG

1.4.1 Studium der Betriebswirtschaftslehre – Universität Göttingen (1979–1984)

Schwerpunkte: Organisation & Führung, Industriebetriebslehre, Personal

Abschluss: Diplom-Kaufmann

1.4.2 Grundwehrdienst (1978–1979)

Ausbildung zum Reserveoffizier

1.4.3 Schulausbildung bis 1978

Allgemeine Hochschulreife

1.5 ENGAGEMENT (VOLUNTARY WORK)

- 2022–2024: Marketing Club Hannover – Programm Director
 - 2015–2021: BNI International, Region Hannover – Program Trainer
-

1.6 SPRACHEN

- **Deutsch:** Muttersprache (C2)
 - **Englisch:** C1 – lehr- und verhandlungssicher, internationale Trainingserfahrung (Europa, Korea) und englischsprachige Trainerzertifizierungen (ValueSelling, Miller Heiman)
-

1.7 DIGITALE LEHR- UND ARBEITSKOMPETENZEN

- **Deutsch:** Muttersprache (C2)
 - **Englisch:** fließend, lehr- und verhandlungssicher (C1)
-

1.8 DIGITALE LEHR- UND ARBEITSKOMPETENZEN

- Lernplattformen: Moodle, ILIAS, MS Teams, Zoom
 - Interaktive Tools: H5P, Mentimeter, Kahoot, digitale Whiteboards, Mindmaps
 - Erstellung digitaler Lernmodule (Videos, interaktive Inhalte, hybride Lehre)
 - Projektdidaktik, Blended Learning, Flipped Classroom
-

TØNDER, DEN 14. NOVEMBER 2025